

ДЖИА ДЖИАНГ

# А я Тебя «НЕТ»!



**КАК НАУЧИТЬСЯ НЕ БОЯТЬСЯ ОТКАЗОВ  
И ИДТИ К СВОЕЙ ЦЕЛИ**

**Джиа Джианг**

**А я тебя «нет». Как не  
бояться отказов и идти  
напролом к своей цели**

**Серия «Бизнес. Лучший мировой опыт»**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=28957932](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=28957932)*

*А я тебя «нет». Как не бояться отказов и идти напролом к своей цели:*

*Эксмо;*

*ISBN 978-5-699-97854-0*

**Аннотация**

Чтобы добиться успеха, необходимо побороть страх перед отказом.

Огромное количество гениальных идей и стоящих решений умирает только потому, что их не решились озвучить. Страх быть отвергнутым, боязнь насмешки, нерешительность – всё это останавливает тех, кто мог бы создать что-то уникальное.

Джиа Джианг, предприниматель и один из самых популярных спикеров TED, провел эксперимент. В течение 100 дней он сознательно добивался отказов, обращаясь к незнакомцам с нелепыми просьбами. Каково же было его удивление, когда, вопреки ожиданиям, люди соглашались выполнять самые безбашенные из них!

Эта книга о том, как победить страх отказов и стать неуязвимым, как превратить «нет» в «да» и обрести уверенность в себе. Увлекательное и вдумчивое исследование, которое поможет вам осмелиться жить.

*В формате a4.pdf сохранен издательский макет.*

# Содержание

Пролог	6
1. Знакомство с отказом	9
2. Борьба с отказом	28
Конец ознакомительного фрагмента.	32

# Джиа Джиян

## А я тебя «нет». Как не бояться отказов и идти напролом к своей цели

© 2015 by Jia Jiang

© Перевод. Скворцова И., 2017

© ООО «Издательство «Эксмо», 2018

\* \* \*

*Посвящается моей бабушке: я очень многому у тебя научился, в том числе и одной вещи, которая намного ценнее всего, что я узнал в школе: как быть хорошим человеком. Мне тебя очень не хватает.*

*И моему дяде Брайану: спасибо, что стал мне вторым отцом. Твоя поддержка и помощь бесценны.*

# Пролог

18 ноября 2012 года. В столице штата Техас Остине выдался необычайно жаркий день, однако потел я не поэтому. Я медленно вел свою пыльную Toyota RAV-4 по дороге одного населенного достаточно состоятельными людьми района к северо-западу от центра города и искал, в какую бы дверь постучать. Я уже проехал мимо сотен дверей и буквально заставлял себя наконец решиться. Но учитывая то, что я собирался сделать, нетрудно понять, почему я так волновался.

«Так, хватит уже трусить», – бубнил я себе под нос, паркуя машину перед одноэтажным домом из красного кирпича с симпатичным садом. Из клумбы торчал маленький декоративный крест. Я надеялся, что этот крест означал, что в доме живут мирные, посещающие церковь люди, а не члены ку-клукс-клана. Как бы то ни было, я надеялся, что в этот воскресный день они будут ко мне благосклонны.

Выходя из машины, я задумался, не подсматривает ли кто-нибудь через занавеску за этим любопытным зрелищем: из машины выходит взрослый мужчина в футбольных щитках и бутсах, в одной руке он держит футбольный мяч, а в другой – смартфон и записывает сам себя на видео.

– Теперь у меня задачка посложнее, – сказал я, глядя в камеру. – Я собираюсь попросить их пустить меня в их задний двор, чтобы поиграть в футбол. Посмотрим, что выйдет.

Я шел к двери и чувствовал, как у меня колотится сердце. Под ногами хрустели сухие листья, на деревьях каркали вороны – атмосфера жутковатая, я словно очутился в фильме ужасов. Мне казалось, что я целую вечность иду по этой дорожке к дому.

Наконец, подойдя к двери, я осторожно постучал из страха, что громкий стук может сразу настроить жителей дома против меня. Никто не ответил. Я постучал еще раз, теперь немного сильнее. Опять никто не подошел. И лишь после этого я заметил дверной звонок. Я позвонил. Через секунду дверь распахнулась.

Меня встретил крупный мужчина средних лет в серой футболке с изображением флага Техаса. Из гостиной доносились речь футбольных комментаторов и радостный гул голосов болельщиков. Позже я узнал, что его зовут Скотт. Как и многие тexasцы, он был ярым фанатом «Даллас Ковбойз» и, как раз когда я пришел, смотрел матч между «Ковбойз» и «Кливленд Браунс», начинался овертайм.

– Привет, – произнес я по-тexasски протяжно, собирая волю в кулак. – Не могли бы вы, пожалуйста, сфотографировать, как я играю в футбол у вас на заднем дворе?

Он на секунду прищурился. Затем взглянул на мои бутсы.

– Как вы играете в футбол у меня на заднем дворе? – медленно повторил он.

– Это для одного важного проекта, – сказал я.

Прошло несколько секунд, хотя по моим ощущениям про-

шло не меньше минуты, футбольный фанат посмотрел мне прямо в глаза и ответил...

# 1. Знакомство с отказом

Вам, возможно, интересно, что я делал у двери этого мужчины и что это был за «важный проект». Может, я практиковал новую маркетинговую стратегию? Может, я поспорил? Или участвовал в социальном эксперименте? Честно говоря, всего понемногу. Это была часть моего стодневного эксперимента, в ходе которого я надеялся побороть страх перед отказом. Благодаря нему я научился по-новому смотреть на бизнес и на людей, я во многом стал лучше. Я день ото дня нарочно сталкивался с отказом и со временем стал смотреть на отказ – и на весь мир вокруг себя – совсем иначе. Этот эксперимент изменил мою жизнь, и я надеюсь, что, читая о нем, вы измените и свою.

Но перед тем как я расскажу вам о том, что случилось затем, позвольте мне немного поведать вам о моем прошлом.

История началась 4 июля 2012 года. Солнце уже зашло. Тысячи людей собрались в нашем местном общественном парке и ждали начала фейерверка в честь Дня независимости. Моя жена Трэйси сидела рядом со мной на пледе и гладила себя по животу. Она была беременна нашим первым ребенком, уже на восьмом месяце беременности. Вокруг нас бегали дети, бросали фрисби, ели мороженое. Их родители доставали еду из корзин для пикника, чокались бутылками пива, отовсюду раздавался веселый смех. Все казались таки-

ми по-летнему счастливыми, радость наполняла каждого из нас.

Всех, кроме меня.

Во многом моя жизнь представляла собой осуществившуюся «американскую мечту». Мне было всего тридцать, а у меня уже была очень хорошо оплачиваемая работа в одной из крупнейших компаний. У нас с Трэйси был огромный дом с видом на озеро. У нас даже был золотистый ретривер по кличке Джамбо – классическая собака для американцев, живущих в пригороде, – а через несколько недель должен был родиться наш сын. Помимо всего этого, у нас с женой были прекрасные отношения, и не прошел ни один день, чтобы я не подумал о том, как мне повезло быть любимым этой потрясающей женщиной. Другими словами, у меня не было причин не радоваться вместе со всеми. Но, по правде говоря, я был в глубокой депрессии. И моя депрессия была не личного характера, а профессионального.

Я родился и вырос в Пекине, столице Китая. Тогда каждого школьника учили, как стать примерным работником – элементом, делающим свой вклад в развитие государства. Но я никогда не мечтал быть примерным работником – будь то Китай или любая другая страна. С самого детства я хотел быть предпринимателем. Пока другие дети играли в видеоигры или гоняли мяч, я читал биографии Томаса Эдисона и основателя Panasonic Коносукэ Мацусита и стремился понять, как же стать великим инноватором. Когда мне было

14 лет, в Пекин впервые приехал Билл Гейтс. Меня настолько впечатлила история создания Microsoft, что я сорвал со стен моей комнаты всю спортивную атрибутику и сделал мою мечту о предпринимательстве целью всей жизни. Я поклялся себе, что стану следующим Биллом Гейтсом и изобрету потрясающий технологичный продукт, который всколыхнет весь мир. Я упробил родителей купить мне новейший компьютер и стал учиться программированию. Я даже написал родителям письмо (которое храню и по сей день), в котором я обещаю им, что моя компания добьется такого успеха, что к 25 годам я куплю Microsoft. Меня влекла та по-голливудски сияющая Америка, а также тот факт, что в США живет Билл Гейтс. Я верил, что однажды переберусь в Америку, чтобы воплотить свою мечту.

Когда мне исполнилось 16, мне представилась возможность поехать в США как студенту по обмену и потом пойти там в колледж. Я не раздумывая согласился. Сказать, что этот переход оказался для меня сложным, – не сказать ничего. Мне предстояло преодолеть языковой и культурный барьеры, да и уезжать от любимой семьи было непросто. Моя ситуация осложнялась еще и тем, что весь первый год в Америке я провел в деревне в штате Луизиана, и сотрудники программы обмена, в которой я участвовал, не очень добро-совестно проверили мою принимающую семью. Таким образом, моим первым «домом вдали от дома» оказался жутковатый дом, в котором жила семья преступников. Я узнал,

что за год до моего приезда их старший сын был осужден за убийство и я спал как раз на его кровати. К тому же через два дня после моего приезда принимающие родители украли все деньги, что были у меня с собой.

Когда я мечтал о поездке в Америку, я точно не ожидал, что мне придется спать в кровати убийцы и что все мои деньги украдут. Я уехал от своих родных в Китае, где все так спокойно и безопасно, чтобы оказаться среди людей, которые немедленно потеряли мое доверие. Мне было страшно, и я не знал, что делать. Я рассказал о краже директору школы, который затем сообщил об этом в полицию. Моих принимающих родителей арестовали, а шокированные работники программы студенческого обмена передали меня другой семье. К счастью, на этот раз мне повезло. С этой семьей я смог выстроить отношения, основывающиеся на любви и доверии, познал духовную веру, а также понял, что в мире есть как хорошие, так и плохие люди и что они со мной никогда плохо не обойдутся.

Несмотря на не самое гладкое начало, я даже не думал забрасывать мечту о предпринимательстве. По правде говоря, я даже не допускал сомнения, что меня может ждать неудача. Мне казалось, что быть предпринимателем – мое предназначение, а не просто мой выбор. Эта цель настолько глубоко засела у меня в мозгу, что я навряд ли смог бы от нее избавиться, если бы захотел.

Я отучился год в американской старшей школе, затем еще

полгода в Институте английского языка как второго, и мой английский стал намного лучше. Это было в январе 1999 года. Я уже был готов идти в колледж. Я все еще помню мой первый день в Университете Юты. Мне тогда было всего 17. Ночью накануне моего приезда всю ночь была снежная буря, и весь кампус университета был покрыт снегом. Я помню, как хрустел снег под ногами тем утром, когда я шел на первое занятие, оставляя за собой самые первые следы на свежем снегу. Я чувствовал, будто вся вселенная была моим чистым листом, я мог выбрать любой путь и стать новым великим приехавшим в Америку предпринимателем. Я был молод, энергичен и полон надежд. Ничто не казалось мне невыполнимым.

Первая возможность попробовать себя в роли предпринимателя представилась мне еще в колледже. В течение долгих лет я постоянно придумывал всякие крутые вещи, которые мог бы изобрести. Однажды я листал фотоальбом с детскими фотографиями и увидел фотографию себя на роликах. Я помню, какое счастье было кататься на роликах с друзьями. И тут я задумался о том, как классно было бы соединить кеды и колесики. Дети и взрослые могли бы просто идти по улице, а через мгновение катиться, словно асфальт превратился в огромный каток. Как было бы здорово!

Вдохновленный этой идеей, я взял блокнот и начал делать зарисовки кроссовок на колесиках. Я был в таком восторге, что даже сделал чертеж моего изобретения, чтобы потом его

запатентовать. Работа заняла все выходные. Когда я закончил, мне казалось, будто я создал новую Мону Лизу.

Конечно, может, моя идея не изменила бы мир. Но придумка была моей, и она казалась мне очень классной. Это изобретение могло стать моим билетом в предпринимательский мир.

У меня был дядя в Сан-Диего, младший брат моего отца, и я всегда относился к нему с большим уважением. Мои родители всегда были достаточно мягкими, многое мне позволяли, а дядя был строгим и требовательным, и, как ни странно, мне всегда еще сильнее хотелось заслужить его одобрение. По правде говоря, в детстве я его даже боялся. Но я всегда знал, что он меня любил и желал моего успеха. После моего переезда в США мы с ним стали еще ближе, я стал воспринимать его как второго отца, я был готов назвать сына в его честь. Если он одобрял какую-то мою идею или выбор, мне всегда было спокойнее. Поэтому я послал ему копию моих зарисовок «кроссовок на роликах» в надежде, что он разделит мой энтузиазм и поддержит меня.

Представьте себе мое разочарование, когда вместо поддержки я получил лишь критику. Дядя сказал, что это глупая затея, и отругал меня за то, что я думал о таких небывлицах, когда мне стоило сконцентрироваться на учебе и моем английском.

Я был так подавлен, что засунул зарисовки подальше в ящик и никогда больше о них не вспоминал. Если родной

дядя отверг мою идею, то уж всем остальным она и подавно не понравится, а я меньше всего хотел быть публично отвергнутым незнакомцами. Поэтому я сконцентрировался на учебе и продолжал заниматься английским. Чтобы расширить свой лексикон, я каждый день по несколько часов учил слова со специальных карточек. Мне было необходимо получать отличные оценки, чтобы добиться похвалы моей семьи и особенно дяди. И я не просто хотел, чтобы они меня похвалили – я этого страстно желал. Я сам себя убедил, что сплошные пятерки и прекрасный словарный запас однажды помогут мне стать хорошим предпринимателем.

В некоторой мере мне и правда помогли мои оценки. Университет Бригама Янга предложил мне стипендию, так что я перевелся и доучился там. Но мне все равно казалось, будто я упустил что-то большее.

Два года спустя мужчина по имени Роджер Адамс запатентовал ту самую идею, от которой отказался я (кроссовки на колесиках), и основал компанию Neelys. В 2007 году сразу после того, как эта компания вышла на биржу, ее оценили почти в миллиард долларов. А мой чертеж все это время пылился в ящике комода. Печально то, что это не единственный чертеж, который там лежит. Мне в голову приходили десятки идей, которые, как мне казалось, обладали потенциалом и могли принести мне успех. Но вместо того, чтобы превращать их в реальность, я просто складывал их в стопку и закрывал ящик.

Конечно, нет никакой гарантии, что мои кроссовки на колесах продавались бы так же хорошо, как и у Роджера Адамса, да и вообще неизвестно, стала бы хоть какая-то из моих идей фундаментом для успешной компании. Но я ни разу не дал им – и себе – ни единого шанса. Я отвергал свои собственные идеи еще до того, как их отвергнул бы весь мир. Мне казалось, что сдаться при первых признаках неудачи легче, чем делиться со всеми своими мыслями и принимать критику. Намного безопаснее было самому себя отвергнуть.

Но каждый раз, когда я видел, как дети в кроссовках от Neelys катаются в торговых центрах, на улицах, на игровых площадках, или когда я читал статьи о том, как Роджер Адамс превратил свое детское хобби в феномен современной культуры, я думал о том, чего мог бы добиться. Мне было очень обидно, что я не использовал ту возможность.

Я полагал, что после окончания колледжа с дипломом программиста я почувствую, что готов стать предпринимателем. Но получилось наоборот. Я по-прежнему ощущал давление семьи и общества, наверное, оно стало даже сильнее. Если раньше я старался заслужить похвалу хорошими оценками, то теперь мне хотелось, чтобы мной восхищались, а для этого мне нужна была стабильная карьера. Я не создал свою компанию ни в колледже, ни после него. Я брался то за одну, то за другую работу, пока не понял, что программирование – это не мое. Опасаясь, что, возможно, я выбрал не тот путь, я для страховки немного изменил направление

движения: я снова пошел учиться, в этот раз в Университет Дьюка по программе МВА. Затем я устроился маркетологом в одну крупную компанию. Я надеялся, что восхищение, которое мне гарантирует диплом престижного университета, и более чем достойная зарплата подстегнут моего внутреннего предпринимателя. Как же я заблуждался.

## **МОЯ ЖИЗНЬ ПРЕДСТАВЛЯЛА СОБОЙ ВОПЛОЩЕНИЕ АМЕРИКАНСКОЙ МЕЧТЫ. НА ДЕЛЕ ЖЕ Я БЫЛ В ГЛУБОКОЙ ДЕПРЕССИИ**

В мой первый день на новой работе босс попросил меня написать короткий рассказ о себе. Я должен был ответить на несколько вопросов. «Чем бы вы занимались, если бы не устроились на работу к нам?» Даже не задумываясь, я ответил: «Стал бы предпринимателем». Затем компании было интересно узнать, «почему же я этим не занимаюсь». И тут я уже не знал, что сказать.

Время летит очень быстро, а со временем пропасть между тем человеком, каким ты себя видишь, и тем, каков ты есть, становится все больше. Я, можно сказать, продал свою мечту. Тот подросток, что шел по заснеженному кампусу университета, не стал следующим Биллом Гейтсом. Он превратился в менеджера по маркетингу, который преспокойно сидит на своей ступени карьерной лестницы и довольствуется

стабильным доходом. Порой зависть друзей или гордость семьи на какое-то время давали мне ложное ощущение, что я добился, чего хотел. Но я неустанно чувствовал, что время ускользает, забирая с собой мои мечты и амбиции. Помню, однажды я пришел с работы, заперся в шкафу и проплакал там несколько часов. Давно я не плакал.

Сидя на траве в День независимости, я не мог избавиться от ощущения, что мои мечты о предпринимательстве были разрушены еще до того, как я попытался их осуществить. Если я не осмелился создать стартап в колледже, когда мне было 18, или в 22, когда я еще не был женат, или в 28, когда получил степень MBA, то как я, менеджер среднего звена, мог решиться на это в 30, за несколько недель до рождения моего первого ребенка? Отцовство накладывало на меня новую ответственность, и я думал, что поэтому мне придется навсегда отказаться от своей мечты.

В вышине раздался громкий взрыв, и яркие огни салюта осветили ночное небо. Я сидел на траве, думал о будущем и словно мог увидеть в небе всю свою последующую жизнь. Я по-прежнему буду успешно заниматься продажами, проводить тренинги для новых сотрудников, контролировать разные процессы. Мы с женой, возможно, заведем еще одного или двоих детей, они пойдут в школу, потом в колледж. Затем я увидел свои собственные похороны, на которых кто-то произносил трогательную, но избитую речь о том, каким я был верным и надежным. Речь была о простом славном пар-

не, а не о предпринимателе, изменившем мир, которым я так мечтал стать.

Трэйси взглянула на меня. Она давно знала, что я очень переживал, и знала почему.

– Ты можешь купить еще одну машину или дом, получить повышение, но нельзя всю жизнь так страдать, – сказала она.

А затем моя жена – моя очень беременная жена – сказала кое-что потрясающее. Трэйси бросила мне вызов. Она сказала, чтобы я уволился и в течение полугода работал не покладая рук, чтобы создать свою компанию с нуля. Если к концу этого периода я не обзаведусь поддержкой инвесторов, то вернусь на прежнюю позицию в корпоративной системе.

При одной мысли о свободе и возможности воплощать свои мечты я почувствовал прилив адреналина. Но затем появился страх. Если я провалюсь, то никто не гарантирует, что я найду хотя бы приблизительно так же хорошо оплачиваемую работу, да и друзья будут смеяться надо мной. А еще я задумался о том, что подумают родители Трэйси.

Как и я, Трэйси родилась в Китае, и у ее родителей очень традиционные взгляды на работу и успех. Мой тесть, как и многие тести, поначалу скептически отнесся к парню, в которого влюбилась его дочь. Но затем Трэйси рассказала мне, что он был доволен тем, как я обеспечиваю семью. Что он подумает, если я уволюсь?

– С родителями я поговорю, не волнуйся. А ты постарайся сделать все возможное и потом ни о чем не сожалей, –

сказала она.

За годы совместной жизни я уже много раз осознал, что женился на по-настоящему мудрой женщине. И это был один из таких случаев.

Я очень долго мечтал о том дне, когда уволюсь и начну работать над своей компанией. Вот этот день наконец пришел, а я не знаю, как мне поступить. Может, мне стоит произнести пафосную прощальную речь перед всеми коллегами, как герой Тома Круза в фильме «Джерри Магуайер»? А может, стоит уйти драматично, как один бортпроводник авиакомпании JetBlue, который, уходя, съехал по эвакуационному трапу самолета?

Я не сделал ни одну из этих вещей, потому что в день, когда я заявил о своем уходе, 5 июля, я очень сильно переживал. Моя работа долгое время была моим гарантом безопасности. После увольнения пути обратно уже не будет. Я собирался с головой погрузиться в неизвестное. А еще я, как ни странно, волновался по поводу реакции моего босса. Видимо, мой страх перед отказом так глубоко засел во мне, что я боялся, что она *откажется* принять мое заявление об увольнении. Мне не хотелось ее расстраивать. Но я понимал, что придется. Так что я представил ящик комода, наполненный пыльными чертежами, собрал волю в кулак и пошел к ней в кабинет.

Я зашел и начал запинаясь произносить заготовленную

речь о том, как я мечтаю стать предпринимателем.

– Если я не займусь этим сейчас, то не займусь уже никогда, – объяснял я, почти умоляя ее понять меня и не расстраиваться. Мои слова были лишь жалким подобием речи Джерри Магуайера.

Было видно, что моя начальница в шоке. Она пристально смотрела на меня, и казалось, что прошло уже несколько минут, а я все гадал, о чем она думает. Наверное, она считает, что я брежу, раз хочу уволиться с хорошей работы незадолго до рождения ребенка. Я не хотел, чтобы она плохо думала обо мне, иначе я переживал бы еще больше. Но я не знал, что сказать, так что я сидел и молча ерзал на стуле.

Наконец она прервала это молчание.

– Господи! – вскрикнула она. – Кто же теперь займется всеми твоими проектами? Мы только что перестали нанимать новых людей. Что мне теперь прикажешь делать?

Я боялся, что она мне откажет, но, очевидно, она думала совсем о другом. Вскоре я начал рассказывать о моем увольнении друзьям и каждый раз удивлялся моим собственным словам. Когда я объявил об этом на празднике по поводу предстоящего рождения нашего ребенка, повисло неловкое молчание. В такой тишине было бы слышно, как упала булавка, но на нашей вечеринке я услышал, как упала китайская палочка.

Через две недели после подачи заявления на увольнение я последний раз вышел из этого огромного офисного здания

и попрощался со стабильной зарплатой, медицинской страховкой, пенсионным счетом и удобным кабинетом. Все эти удобства – и все отговорки, которые я использовал, чтобы не воплощать свою мечту, – становились все меньше в зеркале заднего вида. Я радовался долгожданной свободе и ощущал приятное волнение, но вместе с тем и страх. Через четыре дня Трэйси должна была родить нашего сына, Брайана.

«Черт возьми! Это происходит на самом деле. Лучше бы мне не облажаться», – думал я.

В мире не существует учебника «О том, как создать что-то крутое», но известно, что любой стартап начинается с задумки. Я некоторое время размышлял над одной идеей, которая была интереснее, чем кроссовки на колесиках. Я много думал о том, как и почему люди выполняют свои обещания. Мы часто что-то обещаем друзьям, членам семьи, коллегам. А что, если я создал бы приложение, которое давало бы людям баллы за каждое сдержанное обещание? Если сделать выполнение обещания похожим на игру, то людям, возможно, было бы проще держать свое слово и улучшать взаимоотношения, и при этом сохранялся бы элемент развлечения. Я обсуждал эту идею со многими друзьями, а также с несколькими предпринимателями, чье мнение мне очень дорого, и большинство из них меня поддержали. Кто-то готов был часами обсуждать со мной эту задумку. Их реакция внушала мне уверенность, что я на верном пути и движусь

к реализации моей мечты.

Еще в день моего увольнения я начал искать людей, которые помогли бы мне в создании приложения. А именно мне нужны были инженеры-программисты с опытом написания программ. Среди стартаперов-программистов я считался предпринимателем без технических навыков, то есть у меня были идея и опыт в бизнесе, но мне не хватало знания программирования, чтобы самому разрабатывать приложение. Поэтому я начал искать сотрудников, опрашивал знакомых, и когда спрашивать было больше некого, начал подходить к незнакомцам на различных встречах и даже на городских баскетбольных площадках. Там я тоже никого не нашел и решил зайти на сайт объявлений Craigslist и сайт деловых контактов LinkedIn.

К счастью, мои усилия не пропали даром. За несколько недель я собрал многонациональную команду очень толковых инженеров. Первого звали Вик, он доучивался в магистратуре на информатике, и у него уже было в кармане приглашение на работу в IBM. Вик мог воплотить любую мою задумку. Вторым был парень по имени Чен, кандидат информационных наук. Он специализировался на программировании алгоритмов, а в свободное от работы время любил почитать книги по архитектуре программного обеспечения. Затем я нашел Брэндона. Он жил в Юте и, можно сказать, был хакером. В старших классах он разрабатывал и продавал хакерское программное обеспечение. Он бросил колледж, ко-

гда созданная им компания на базе мобильного приложения стала приносить достаточно денег. Последним к нам присоединился Виджэй, инженер из Индии и по совместительству мой бывший коллега. Мы с ним никогда не встречались, но я знал, что он отличный работник и классный программист.

Я очень гордился своей командой, и для меня было честью то, что они поверили в мою идею и решились вместе со мной воплощать ее в жизнь. В скором времени я арендовал офис в здании, специально созданном для предпринимателей в деловом районе Остина, и мы приступили к работе. Разработка приложения и сам бизнес были тяжелыми, из недели в неделю требовали очень много времени. Но я был по-настоящему счастлив.

Меня поражало то, как быстро команда умелых программистов может создать программное обеспечение. Очень скоро мы прошли пять фаз разработки продукта. Через три месяца у нас уже было интуитивно понятное и веселое веб-приложение и приложение для iPhone. Мы начали сами пользоваться приложением и удивились тому, как стремление вести счет своим обещаниям повысило нашу продуктивность. Конечно, ничего странного нет в том, что разработчикам нравится их собственное приложение. А вот заинтересовать новым приложением пользователей, особенно если учитывать огромное количество существующих приложений, представлялось совсем не такой простой задачей. Каждый день появляются тысячи новых приложений, и нам нужно было бо-

роться за внимание потребителей с каждым из них. Тем не менее у нас, очевидно, была классная концепция. Может, она «выстрелит» не сразу, но я был уверен, что со временем у нас все получится.

Но нам были очень нужны деньги. Мы с Трэйси уже два года были женаты и за это время скопили немало. Я вложил большую часть наших сбережений в мое дело. Но постепенно росли затраты на персонал и эксплуатацию помещения, и средств стало не хватать. Если бы я продолжил вкладывать деньги, то моей семье пришлось бы затянуть пояса, а у нас совсем недавно родился ребенок. Трэйси дала мне полгода, и я должен был показать ей результат, чтобы оправдать все эти расходы.

Через четыре месяца с начала нашей работы стало казаться, что бог услышал мои молитвы. Нашим приложением заинтересовался внешний инвестор. Я несколько часов придумывал и расписывал нашу презентацию продукта. Мы бесчисленное количество раз отрепетировали ее, будто мы готовились к выступлению на каком-нибудь телешоу. После многочисленных прогонов презентация шла как по маслу (ну, по крайней мере, нам так казалось), и это не могло не радовать. А затем наступило ожидание – самое мучительное ожидание в моей жизни.

Уже не в первый раз мне приходилось ждать, пока кто-нибудь решит мою судьбу. Когда мне было 15, я долгие недели ждал, пока посольство США в Китае решит, давать мне визу

или нет (в итоге дали). В 17 лет я ждал решения Университета Бригама Янга по поводу предоставления мне стипендии, которая позволила бы мне не брать кредит на обучение (ее мне тоже дали). Когда мне было 25, я ждал письма из Школы бизнеса Фукуа (и письмо я получил). В 28 я ждал ответа Трэйси на мое предложение руки и сердца, которое я сделал на глазах у четырехсот наших однокурсников (это было лучшее «да» в моей жизни). Все эти решения заставили меня немало понервничать, ведь от них зависела вся моя последующая жизнь. Однако по не понятной мне самому причине, пока я ждал решения об инвестировании денег в мой проект, я переживал в разы сильнее.

Я по-прежнему верил, что мне была уготована судьба стать прекрасным предпринимателем. Но на спасение моей мечты оставалось всего два месяца, а эти инвестиции были настоящим спасательным кругом. Я так сильно этого желал, что мне пять раз снилось, как инвестор соглашается вложиться в мой проект, и, просыпаясь, я каждый раз думал, что наша сделка удалась. Я отчетливо помню, как во сне брал в руку телефон, звонил жене и семье, чтобы поделиться радостной новостью.

Несколько дней спустя я был в ресторане на праздновании дня рождения одного моего друга, как вдруг почувствовал вибрацию телефона – пришло письмо от инвестора. У меня затряслись руки, и по телу разлилось неприятное чувство.

Поначалу я просто держал телефон в руке, не открывая

сообщение, и пытался силой мысли направить всю мою позитивную энергию в это письмо. Наконец я открыл его. Сообщение было очень коротким: инвестор нам отказал.

## 2. Борьба с отказом

Я дал телефон Трэйси, чтобы она прочитала письмо от инвестора. Затем я извинился, встал из-за стола и вышел на улицу. Вокруг меня было полно людей: одни после ужина выходили из ресторана, другие только заходили. Я услышал, как мои друзья поют песенку «С днем рождения тебя». Точно так же, как и тогда, 4 июля, я чувствовал себя не в своей тарелке: будто я на чужом празднике жизни, а веселиться мне совсем не хочется. До этого я боялся рискнуть. Теперь же я рискнул и провалился.

Я минут 15 простоял на парковке, пытаюсь взять себя в руки. Потом я все-таки вернулся за стол, но за весь оставшийся вечер не произнес ни слова. Позже Трэйси сказала, что я был похож на мальчика из «Шестого чувства», который видел мертвецов.

Все эти месяцы дорога на работу была мне в радость: я был счастлив оттого, что воплощал в жизнь свою мечту. Но на следующий день после отказа инвестора все изменилось. По пути в офис я был подавлен, а пробки на дорогах раздражали больше обычного. Наше рабочее пространство, которое я успел полюбить, больше не вдохновляло. Даже всегда веселый администратор офиса больше не казался мне веселым. Меня отвергли. Мою мечту отвергли. И мне было больно.

Я больше не был уверен, что меня непременно ждет успех. По правде говоря, я почти в него не верил. Я начал сомневаться в своей идее и рассуждал: *«Инвестор сам раньше был предпринимателем, так что если он думает, что в мою компанию не стоит вкладывать деньги, то, может, так и есть»*.

Я перестал верить и в себя: *«Кем ты себя возомнил? Кто сказал, что тебе суждено стать успешным предпринимателем? Ты живешь этой детской мечтой. Спустись с небес на землю, дружище! Успеха могут добиться лишь такие гении, как Билл Гейтс и Стив Джобс. А ты совсем не похож на них, ты как все: лишь жалкий раздражитель»*.

Затем я начал злиться на себя: *«Какого черта ты делал? Каким дураком надо быть, чтобы уволиться с хорошей работы и начать заниматься тем, в чем не разбираешься?»*

Мне было очень стыдно перед Трэйси. Я думал, что подвел ее, и она будет во мне разочарована. *«Ну что, неприятно? Будешь начинать все по новой, чтобы тебе опять отказали? Да ни за что!»*

А затем мне стало страшно: *«А дальше что? Что подумают твои друзья? Родственники? Они считают, что ты повел себя как неразумный и безответственный муж и отец, и, может, будут правы»*.

Когда человек неуверен в себе, он постоянно ожидает, что его может отвергнуть кто угодно, даже самые близкие люди. Первый рабочий день после отказа инвестора был ужасен.

Вечером я почувствовал, что просто обязан извиниться перед Трэйси. Я сказал, как мне жаль, что ничего не вышло, и что я начинал подумывать, что стартапы не для меня. Чтобы не тратить больше денег, я собрался начать искать новую работу. Полгода еще не подошли к концу, зато у нас снова появился бы стабильный доход.

Закончив говорить, взглянул на Трэйси, ожидая, что она подойдет и сочувственно меня обнимет. Однако ее реакция застала меня врасплох.

– Мы договорились на полгода, а не на 4 месяца, – сказала Трэйси, – у тебя есть еще 2 месяца. Действуй, чтобы потом ни о чем не сожалеть!

Я готов был все бросить, но моя жена думала совсем по-другому. Она была полна энтузиазма, энергии и даже ярости, как разгоряченный спортсмен, который кричит на товарища по команде, когда тот пропустил подачу. В этот момент я в очередной раз понял, как мне повезло с женой.

Я согласился продолжить попытки в течение еще двух месяцев и пообещал, что сделаю все возможное и невозможное, чтобы осуществить свою мечту и запустить компанию.

Но неудача с инвестором не прошла бесследно: я боялся снова быть отвергнутым. Мне хотелось налаживать контакты с другими инвесторами, но я, словно в болоте, погряз в страхе, что и они ответят отказом и моя мечта так и останется мечтой. Смотря на себя в зеркало, я видел амбициозного парня, который не умел справляться с отказом. Долгие

годы я работал в большой корпорации, где командная работа избавляла меня от любых рисков и позволяла оставаться в своей зоне комфорта. Поэтому мне было очень непривычно выставлять свою работу на всеобщее обозрение. Если я действительно хотел стать предпринимателем, мне необходимо было научиться воспринимать слово «нет». Разве Томас Эдисон, Коносукэ Мацусита или Билл Гейтс сдались бы после всего лишь четырех месяцев попыток добиться успеха? Да ни за что в мире!

У меня оставалось еще два месяца на улучшение приложения и поиск дополнительных инвестиций. Однако я понял, что кроме этого мне было необходимо работать над собой, чтобы в следующий раз достойно встретить отказ. Нужно было не просто преодолеть этот страх, но научиться смеяться ему в лицо. Если бы я был Давидом из Ветхого Завета, то страх отказа – потомком великанов Голиафом. И мне нужны были подходящее оружие и доспехи, чтобы раз и навсегда его побороть.

Первым оружием в моем арсенале был Google. Я напечатал в поисковой строке «как побороть страх отказа» и пробежался глазами по результатам поиска: обучающая статья, множество статей по психологии и несколько вдохновляющих цитат. Ни один из вариантов не показался мне возможным решением моей проблемы. Мне не нужны были консультации психолога или напутствия. Мне хотелось действовать.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.